

Кульбіда Н.М.

## **Структурний аналіз Я-концепції як основи функціонування феномену економічної суб'єктності особистості потенційного підприємця**

Структурний аналіз економічної суб'єктності особистості передбачає розгляд підсистем індивідуального функціонування – систему Я-концепції, систему мотивації досягнення та ціннісно-сміслові структури особистості. Системний підхід до аналізу особистості, що пропонується в даній роботі, виходить з того, що системоутворюючою ознакою системи індивідуального функціонування є саме Я-концепція. Саме тому, аналіз будь-якого виду діяльності, в тому числі і професійної, необхідно починати не з аналізу спонукальних аспектів мотивації, а з аналізу більш центральної по відношенню до мотиву – системи Я-концепції як фактора формування мотиваційної основи вибору підприємництва в якості професійної діяльності.

В даному підході Я-концепція розглядається як багаторівневе та багатокомпонентне утворення (Рис.1), що складається з двох центральних структур – психологічного і соціального Я, кожне з яких в свою чергу включає різні елементи, які співвідносяться з різними рівнями системи Я-концепції.

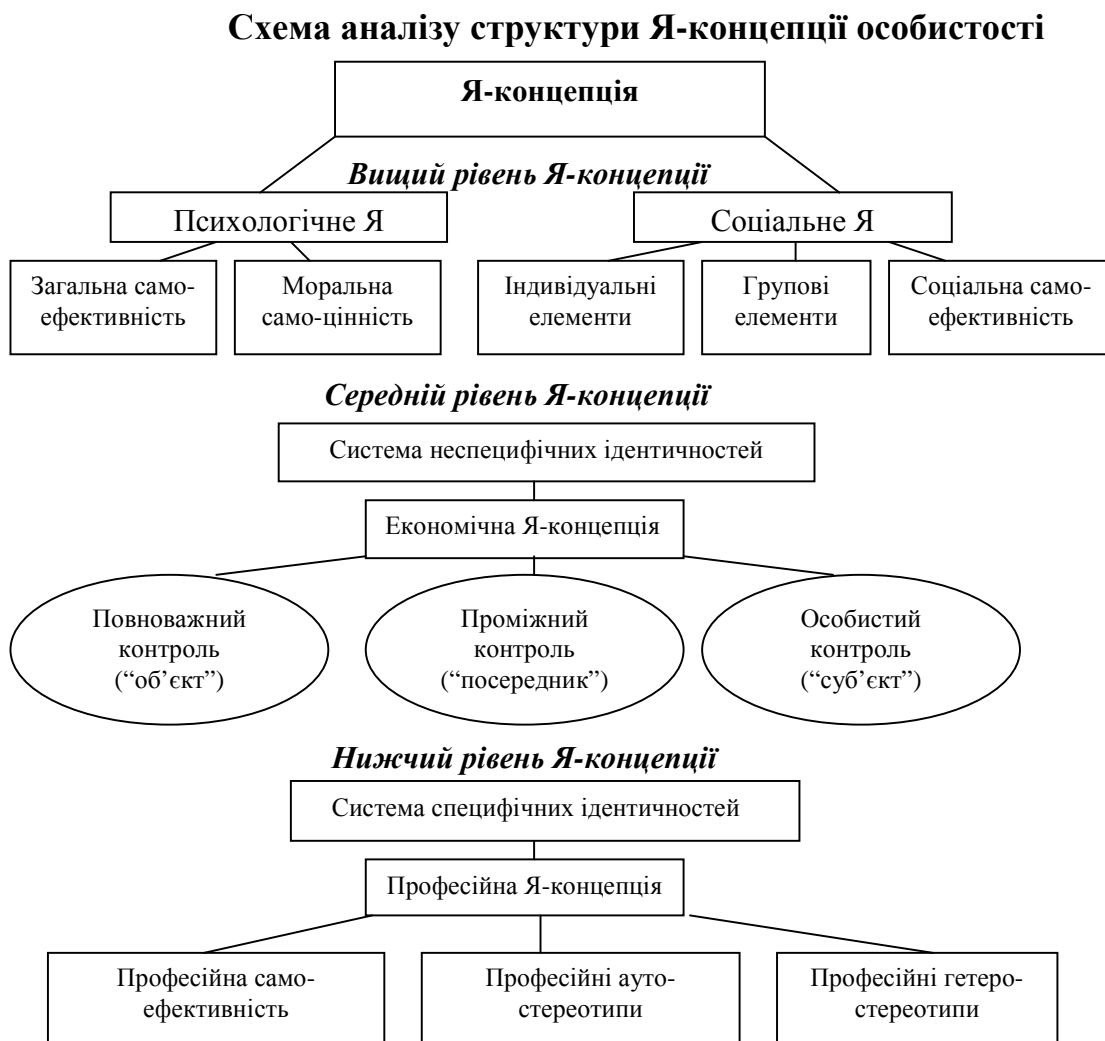
### **Психологічне Я.**

Згідно Р.Бернсу, “Я-концепція являє собою сукупність всіх уявлень індивіда про себе і включає переконання, оцінки та тенденції поведінки” [3; 66]. Проте, Я-концепцію, як будь-яку особистісну підсистему, не можна розглядати як одномірне утворення, тобто не можна зводити її до суми конкретних уявлень особистості про себе. У зв'язку з цим Р.Бернс пропонує виділити в структурі “Я” універсалії вищого порядку поруч з елементами більш низького рівня. В якості універсальних аспектів Я-концепції Р.Бернс виділяє “владу” та “цінність” Я.

“Влада Я” операціоналізується Р.Бернсом як відчуття власної компетентності, ефективності та особистого впливу, а “цінність Я” – як самооцінка в моральному плані, тобто відчуття своєї моральної цінності. Елементи “влада Я” та “самоцінність Я” утворюють вищий рівень психологічного “Я” особистості.

В розрізі даної проблеми Р.Уайт [4;220] говорить про “відчуття ефективності”, яке мотивує діяльність, та про збільшення відчуття компетентності в результаті такої активності. Д.Чармз вводить поняття “почуття причетності”, яке визначається ним як відчуття своєї ефективності в якості джерела змін в оточуючому світі [4;236].

Рис.1



Автор теорії само-ефективності А.Бандура [5] вбачає виток дієвості “Я” у “переживанні власної ефективності”, тобто у сприйнятті свого “Я” як такого, що “володіє” ситуацією та контролює рівень досягнення. Принциповим для даної концепції є положення про нетотожність понять “само-ефективність” та “локус контролю”, що впливає з розведення понять очікування ефективності в процесі діяльності та очікування результату діяльності. На думку А.Бандури, процес діяльності можна розглянути як з позицій її результату, так і з позицій очікування ефективності даної діяльності. Суб’єкт може сприймати ситуацію не лише з точки зору залежності чи незалежності результатів діяльності в ній від власних зусиль, але й з точки зору достатності чи недостатності своїх навичок, здібностей та зусиль для оволодіння даною ситуацією. А.Бандура підкреслює, що якщо суб’єкт сприймає себе як основну причину подій, то зовсім необов’язково, що він здатний оволодіти конкретною ситуацією. Суб’єкт з інтернальним типом атрибуції результатів діяльності може сприймати своє “Я” як низькоефективне в конкретній ситуації і не починати діяльність в ній. На думку А.Бандури, “каузальні уявлення щодо причин подій та само-ефективність відносяться до різних феноменів, внаслідок чого тип локусу контролю може опосередковувати вплив само-ефективності на поведінку” [5;128].

Спеціальне дослідження, проведене Г.Уайттом [12], показало специфічне співвідношення двох взаємодоповнюючих компонентів Я-концепції – само-ефективності та самоцінності “Я” – в їх впливі на поведінку. Г.Уайтт вивчав характер впливу Я-концепції на процес прийняття рішень в ситуації ризику. Результати дослідження продемонстрували концептуальну відмінність понять само-ефективності та самоцінності, причому “самоефективність виступила як принципова змінна, яка впливає на прийняття чи уникнення ризику при прийнятті рішень” [12;437]. Підвищення само-ефективності призводить до зростання схильності до ризику, оскільки суб’єкт вважає, що власне він сам здатний

контролювати ситуацію, а підвищення самоцінності “Я” знижує схильність до ризику, так як “люди з високим рівнем самоцінності мотивовані підтримувати цей рівень, уникаючи занадто ризикованих ситуацій, а люди з низьким рівнем самоцінності можуть більше ризикувати, або для самоствердження, або в силу того, що їм вже немає, що втрачати” [там же].

### Соціальне “Я”

Системний підхід до особистості передбачає, що “особистість має бути одночасно і як унікальна, неповторна, ні на кого не схожа сутність, і разом з тим як гомогенна, уніфікована частка соціального цілого” [1;201]. Необхідно вияснити, як співвідносяться в свідомості індивідуальні, особистісні та групові характеристики, “як інтегруються в одній і тій же людині зовсім різні за своєю природою паттерни особистісної та безособистісної свідомості і поведінки” [1;203]. В контексті дослідження Я-концепції такий підхід передбачає здійснення поряд з “психологічним”, індивідуальним “Я” таких компонентів Я-концепції, котрі визначають соціальний контекст, утворюючи так зване “соціальне Я”.

Вищий рівень соціального “Я” можна розглянути з позицій теорії індивідуалізму/колективізму Х.Тріандіса [11], в якій запропоновано існування індивідуальних відмінностей в тому, які з елементів самокатегоризації – індивідуальні чи групові – переважають в Я-концепції. У випадку переважання індивідуалістичних конструктів в самосвідомості сприйняття соціального оточення здійснюється в термінах “індивідів”, тобто власне “Я” порівнюється з окремими особистостями незалежно від їх групової приналежності. У випадку переважання “групових” конструктів в самосвідомості індивід розглядає соціальне оточення як набір “своїх” та “чужих” груп, порівнює себе з іншими індивідами як представниками ін-груп або аут-груп, а себе сприймає як “придаток” ін-групи.

Якщо особистість сприймає соціум в одиницях “індивідів”, то в структурі соціального “Я” переважають конструкти “незалежності” та “унікальності”. Якщо

ж особистість сприймає соціум в одиницях “груп”, то в соціальному “Я” переважають конструкти “взаємозалежності” та “схожості”.

“Чистий” колективізм визначається сприйняттям власного “Я” як взаємозалежного по відношенню до інших “Я” і максимальною схожістю до них. Для “горизонтального” типу колективізму характерним є підкорення власного “Я” групі, для “вертикального” – підкорення “Я” найбільш авторитетним або компетентним іншим в ієрархії міжособистісних відносин.

При “чистому” індивідуалізмі власне “Я” сприймається як унікальне, абсолютно незалежне від інших. Індивідуалізм “горизонтального” типу передбачає розгляд свого “Я” як рівного до інших “Я” з позицій корисності, функціональності та суверенності незалежно від групової приналежності. Індивідуалізм “вертикального” типу розглядає “Я” з точки зору унікальності, самодостатності, неповторності, а також прагнення довести цю неповторність за рахунок високого рівня індивідуальних досягнень, бажання “бути номером один” у конкурентній боротьбі.

В реальності “чистих” типів не існує, проте паттерн елементів “соціального Я” містить переважну кількість елементів того чи іншого типу.

Слід зазначити, що розв’язання проблеми співвідношення “індивідуалістичних” та “колективістичних” елементів Я-концепції не співпадає з етичною дихотомією “добре-погано”. У зв’язку з цим В.С.Агеєв зазначає, що “науковий аспект цієї проблеми лежить не в етичній площині” [1;203]. Мова має йти лише про тип когнітивного самосприймання та соціального порівняння, про переважання в когнітивній структурі тих чи інших “одиниць” соціального “Я”.

#### Система специфічних та неспецифічних ідентичностей.

##### Професійне “Я”

Розгляд нижчих рівнів Я-концепції передбачає аналіз системи специфічних та неспецифічних ідентичностей у всій їх множинності. Ідея множинності

психологічної само-ідентичності присутня в роботі Малленера і Лейрда, які вважають, що “єдина Я-концепція з віком розпадається на ряд незалежних одна від одної концепцій” – інтелектуальну, фізичну, міжособистісну, пов’язану з рівнем досягнень та ін. [3;90]. Ідея множинної структури соціальних ідентичностей присутня і в теорії соціальної ідентичності, котра підкреслює, що різні види групової ідентичності можуть знаходитись в реципрокних відношеннях між собою, наприклад, професійна та статеві ідентичність [1;211].

Структурами, які відносяться до нижчих рівнів Я-концепції, є “економічне” та “професійне Я” особистості (Рис.1). Економічне “Я” або система економічної ідентичності формується, навіть якщо обрана сфера професійної діяльності не пов’язана з економікою. Формування економічного “Я” є важливим механізмом професіоналізації особистості. Дитина сприймає професії не лише з позицій предметного змісту праці, умов, засобів та характеру трудових операцій, але й з позицій функціональних характеристик професії як джерела економічного, фінансового та соціального статусу. Економічний статус професії вбачає в собі уявлення про суб’єкта професії як носія певної соціальної ролі – “суб’єкта”, “посередника” (агента) або “об’єкта” економічної сторони свого життя.

Сприймання себе в якості суб’єкта економічної сторони свого життя передбачає наявність особистого контролю в економічній сфері – відчуття бажання та можливостей визначати та контролювати джерела свого існування, об’єкти власності, працювати “на себе”, а не по найму, тобто самому формувати і контролювати свій економічний устрій. У випадку сприйняття себе в якості “об’єкта” економічної діяльності, особистість обирає позицію не особистого, а повноважного контролю, виконуючи при цьому роль залежного виконавця та передаючи економічний контроль “компетентним іншим”. Поняття незалежного економічного суб’єкта і залежного виконавця визначають крайні полюси єдиного континуума самосприйняття, між яким розташований цілий ряд можливих варіантів економічних само-концепцій. Сприймання себе в якості “посередника”

або агента в економічній сфері займає проміжну позицію на даному континуумі, передбачаючи наявність суб'єктивного сприйняття власного “Я” як спроможного до відносно незалежної діяльності при виконанні ряду допоміжних умов.

Економічна Я-концепція – не статичне утворення, вона знаходиться у постійній динамічній взаємодії з іншими підсистемами, може трансформуватися, зміщуючи суб'єкта в просторі континууму “праця по найму – праця на себе”.

Нижчим рівнем структури Я-концепції є професійне “Я”. Професійне “Я” формується на основі економічного “Я” і включає до свого складу декілька підсистем – професійну само-ефективність, систему уявлень про свою професійну спільноту (професійні ауто-стереотипи) та систему уявлень про інші (“чужі”) професійні спільноти (професійні гетеро-стереотипи).

Підсистема професійної само-ефективності являє собою сприйняття власного “Я” як компетентного та ефективного в тій чи іншій сфері професійної діяльності. А.Бандура говорить про різницю між очікуванням ефективності в процесі діяльності та очікуванням її результату. У зв'язку з цим слід оговорити принципову відмінність загальної само-ефективності у кар'єрі – як уявлення щодо своїх можливостей в досягненні значущого результату діяльності – від професійної само-ефективності як суб'єктивного сприйняття своїх можливостей щодо ефективного виконання певних професійних функцій.

Проведене американськими психологами Р.Руней та С.Осиповим [10] дослідження щодо професійної само-ефективності у порівнянні з загальною само-ефективністю в кар'єрі показало принципову різницю між цими конструктами. Поряд із суб'єктивною оцінкою своєї спроможності досягти успіху в певних сферах професійної діяльності, в Я-концепції присутня оцінка своєї спроможності ефективно виконувати конкретні функції, що необхідні для досягнення даного результату. Коли суб'єкт оцінює свою потенційну успішність в кар'єрі, він базується на суб'єктивному розумінні природи вимог до тієї чи іншої професійної діяльності, по-перше, і оцінює результат діяльності, по-друге. Якщо ж суб'єкт

оцінює свою спроможність виконувати конкретні професійні функції, незалежно від загальної результативності діяльності, він оцінює об'єктивну реальність професії, по-перше, та ефективність в процесі, а не в результаті діяльності, по-друге.

Багаточисельні дослідження, проведені в останні роки прихильниками теорії само-ефективності, демонструють вирішальну роль механізму сприйняття власної ефективності в процесі діяльності особистості, в тому числі і при виборі професійної кар'єри. Так, в результаті досліджень загальної і специфічної само-ефективності, Д.Іден і Дж.Кіннар [7] прийшли до висновку, що само-ефективність є центральним механізмом в очікуванні успіху і в мотивації діяльності. П.Іллен, В.Бірден [8] вважають, що само-ефективність є основним фактором прийняття рішень про інновації. С.Найлс, К.Сова [9] говорять про значну кореляцію мотивації досягнення, загальної і професійної само-ефективності з вибором професійного статусу і приналежності.

Ще одним компонентом професійного “Я” є система ауто-стереотипних уявлень щодо своєї реальної або потенційної професійної спільноти, про місце власного професійного “Я” в ній, поруч з системою гетеро-стереотипних уявлень про інші професійні сукупності. Процес професійної ауто- і гетеро-стереотипізації є важливим механізмом професіоналізації особистості, формування її професійної ідентичності, оскільки саме в ході цього процесу особистість виробляє уявлення про психологічні, мотиваційно-ціннісні, моральні характеристики тих чи інших професійних спільнот.

Дослідження В.С.Агеєва і О.О.Тенькова [2] довели, що професійні стереотипи засвоюються дуже рано, ще до початку професійної діяльності. Дані автори стверджують, що “відповідні стереотипи починають засвоюватися одночасно з початком ідентифікації себе з групою, з процесом усвідомлення себе її членом”, причому “ці процеси йдуть паралельно і зумовлюють один одного – групова ідентифікація та засвоєння групових стереотипів” [2;223]. Раннє



формування професійних ауто- і гетеро-стереотипів, пов'язаних із сприйняттям “своїї” та “чужої” професійної спільноти, а також засвоєння етико-смыслових, ціннісних структур професійного етосу, що суб'єктивно сприймається як “свій”, до початку професійної діяльності, тобто до об'єктивного підключення до неї, дозволяють зробити припущення про те, що “оволодіння цими цінностями і стереотипами тісно пов'язане з успішністю адаптації до професії і розвитком професійної ідентичності людини” [2;186].

Таким чином, в розрізі проблеми дослідження доцільно зробити такий висновок: оскільки інтернальним фактором формування рішення щодо вибору підприємницького стилю поведінки є економічна суб'єктність особистості, що визначається, переважно, суб'єктивним характером системи Я-концепції, то така Я-концепція має операціоналізуватися наступними характеристиками: високою само-ефективністю психологічного “Я”, перевагою в соціальному “Я” індивідуалістичних елементів у порівнянні з колективістичними, сформованістю економічного “Я” суб'єктивного типу (бажання працювати на себе) щодо формування предметного вибору сфери діяльності, високою професійною само-ефективністю, наявністю специфічної системи професійних ауто-стереотипів, що суттєво відрізняються від гетеро-стереотипів, характерних для інших професійних сукупностей.

### **Література:**

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. – М.: МГУ. – 1990 – 240с.
2. Агеев В.С., Теньков А.А. Содержание, структура и динамика межгрупповых представлений // Вестник МГУ. Серия 14. Психология. – 1986. - №1. – С.10-19.
3. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание. – М.: Прогресс, 1986. – 421с.
4. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. – М.: Педагогика, 1986. – Т.2. – 392с.
5. Bandura A. Self-efficacy mechanism in human agency // American Psychologist – 1982. - V.37. - №2. – P.122-147.

6. Bandura A. Exercise of personal agency through the self-efficacy mechanism // Self-efficacy: Through control of action (Ed. Schwarzer R.). – Washington, 1992. – P.3-38.
7. Eden D., Kinnar J. Moeling Galatea: Boosting self-efficacy to increase volunteering // Journal of Applied Psychology. – 1991. - V.76. - №6. – P.770-780.
8. Ellen P.S., Bearden W.O., Sharma. Resistance to technological innovations: An examination of the role of self-efficacy and performance satisfaction // Journal of the Academy of Marketing Science. – 1991. - V.19. - №4. – P.297-307.
9. Niles S.G., Sowa C.J. Mapping the nomological network of career self-efficacy // Career Development Quarterly. – 1992. - V.41. - №1. – P.13-21.
10. Rooney R.A., Osipow S.H. Task-specific Occupational Self-Efficacy Scale: The development and validation of a prototype // Journal of Vocational Behavior. – 1990. - V.40. - №1. – P. 14-32.
11. Triandis H.C., McCusker C., Hui C.H. Multimethod Probes of Individualism and Collectivism // Journal of Personality and Social Psychology. – 1990. - V.59.- №5. – P.1006-1020.
12. Wyatt G. Risk-taking and risk-avoiding behavior: The impact of some dispositional and situational variables // Journal of Psychology. – 1990. - V.124. - №4. – P.437-447.

*В исследовании предложена новая трактовка структуры и содержания Я-концепции, понимаемой как единство компонентов психологического «Я» – само-эффективности и этической самооценности – и социального «Я» – структур вертикального и горизонтального «индивидуализма» и «коллективизма». В качестве одной из уровневых структур Я-концепции рассматривается «профессиональное Я» личности.*